

INFORME DE GERENCIA EMPRESA MINGA S.A.

PERÍODO 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2013

1. ANTECEDENTES.-

- a. Con fecha 01 diciembre del año 2011 se firma el contrato de administración entre el Fideicomiso AGD NO MAS IMPUNIDAD a través de su fiduciaria la CORPORACIÓN FINANCIERA NACIONAL y la empresa DANIELCOM EQUIPMENT SUPPLY S.A., cuyo objeto es encargar a Danielcom la administración de MINGA S.A.
- b. Informe de recepción de la empresa Minga S.A. por parte de Danielcom enviado con fecha 28 de junio de 2012.

2. GESTIÓN DE LA EMPRESA.-

La Gerencia General ha orientado su esfuerzo a lograr el saneamiento de los problemas que se venían arrastrando de administraciones anteriores. Así mismo se ha depurado y verificado que los saldos contables reflejen la realidad de la empresa.

Un hecho relevante durante la gestión 2013 es que la empresa DANIELCOM EQUIPMENT SUPPLY S.A. adquirió el 100% del paquete accionario de Minga S.A., situación que ha generado un nivel de estabilidad importante para el desarrollo de la empresa. Si bien es cierto, la empresa ha perdido algunos beneficios que tenía como Empresa Pública; sin embargo, la inestabilidad que generaba esta situación impedía desarrollar y fortalecer a Minga S.A.

a. Organización y Recursos Humanos

En el anexo A, se encuentra el organigrama actual de la empresa con el cual ha venido operando durante el año 2013. Una de las novedades fundamentales en este, ha sido la operativización de la Gerencia del Servicio Técnico. Además se creó un nuevo renglón de negocios que es la Provisión de Servicios Especializados de Suelda, lo que implica la contratación de personal temporal en períodos que van de dos a seis meses.

En la tabla N°1, se encuentra un cuadro comparativo de los empleados de la empresa entre el año 2012 y 2013, de acuerdo a las diferentes funciones que cumplen.

TABLA N°1						
PERSONAL	ADMINISTRATIVO	CAMPAMENTO	VENTAS	PLANTA	SERV. SUELDA	TOTAL
2012	10	12	4	44	0	70
2013	14	15	3	36	43	111

b. Situación Comercial

En años anteriores la Empresa tenía como objetivos comerciales el vender productos y servicios para el área petrolera. Debido a problemas de diversa índole, las representaciones de productos han sido retiradas de Minga S.A. restando únicamente las representaciones de Farris e Invalco. Actualmente Minga S.A. ha enfocado su esfuerzo en ser una empresa que provee Servicios Petroleros. Se mantienen las siguientes líneas de servicios tradicionales:

Reparación y Mantenimiento de Válvulas y Cabezales de Pozo, Certificación de Medidores de Flujo, Válvulas PSV y Turbinas, Lubricación de Válvulas y Servicio de Fabricación y Reparación de partes a través del Taller de Máquinas y Herramientas.

Considerando que los costos fijos de la empresa son altos y la producción de los servicios tradicionales era insuficiente para cubrir estos costos, la Gerencia tomó la decisión de abrir el Servicio Especializado de Suelda. Este es un renglón de negocios rentable que ha producido el 42% de los ingresos, con una rentabilidad de cerca del 25%. Lamentablemente este tipo de servicios son temporales y de corta duración por lo cual la empresa en el año 2014 deberá buscar apertura en líneas de servicios más estables que aseguren los ingresos necesarios para generar rentabilidad.

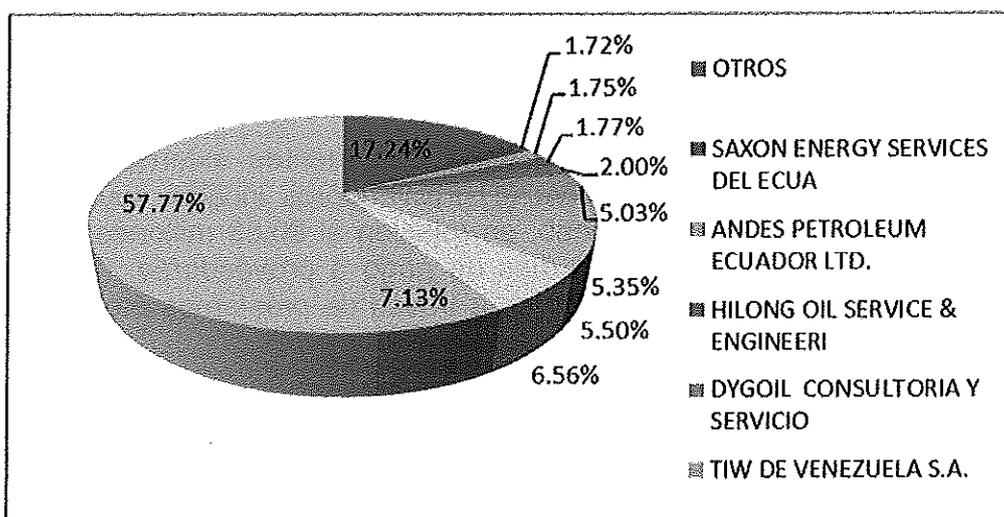
c. Situación Financiera

El año 2013 se ha reflejado un incremento en ventas del 32.35% en relación a su año inmediato anterior, alcanzando ingresos totales de \$4.5 millones cifra que en el año inmediato anterior fue \$3.4 millones. El periodo de recuperación de la cartera ha mejorado en función del año anterior que fue de 90 días, hasta alcanzar los 45 días al cierre de 2013. La composición de los ingresos es como sigue:

Durante el año 2013, los ingresos se encuentran detallados por departamentos de la siguiente manera:

TALLER DE ORGANISMO DE INSPECCION	\$ 401,075.55
TALLER DE LABORATORIO	\$ 366,079.63
TALLER DE VALVULAS	\$ 222,523.81
TALLER DE MANTENIMIENTO	\$ 5,354.00
TALLER DE MAQUINAS Y HERRAMIENTAS	\$ 1,086,160.87
TALLER DE LUBRICACION	\$ 45,748.79
PROYECTOS-CONTRATOS QUITO/CAMPAMENTO	\$ 509,528.05
TALLER UNIDAD MOVIL SOLDADURA	\$ 1,918,852.58
TOTAL	\$ 4,555,323.28

En cuanto a la composición de las ventas por clientes, el principal cliente continúa siendo Petroamazonas EP, con quien en el 2013 se generaron ventas por \$2.6 millones que equivalen al 57.77% de los ingresos totales, el 42.23% distribuido en una gama de clientes como se detalla a continuación:



El costo de ventas al igual que los ingresos se ha incrementado sustancialmente pasando de \$3.1 millones en el 2012 a \$3.9 millones en el 2013, lo cual represento el 91.17% del total de ingresos en el 2012 y el 86.67% en el 2013. La disminución del costo de venta va asociado al manejo eficiente de nuestros proyectos existentes.

Como consecuencia de los resultados mencionados la utilidad bruta de la compañía alcanzó \$0.6 millones en el 2013 lo cual representó el 100% de aumento ya que en el año pasado se reportó pérdida.

Los gastos operativos se redujeron en un 37.5% alcanzando \$0.5 millones en el 2013, mientras en el 2012 se mantuvo en \$0.8 millones. Esta disminución se debe a que en el año en curso se redujeron las multas por contratos que el año pasado afectaron directamente a nuestros resultados.

La utilidad neta del ejercicio del 2013 alcanzó \$186 mil, lo cual representa el aumento del 100% en relación al resultado del 2012. El efecto en el impuesto a la renta (\$67.5 mil) y participación a trabajadores (\$44.8 mil) del año 2013 presentan un aumento del 100% en relación al 2012 por que la empresa tuvo una pérdida de (\$486.6 mil).

La estructura de activos se encuentra sustentada en el corto plazo con una participación de \$1.2 millones que representa un 38.71% del total de activos (\$3.1 millones), siendo un 31.92% inventarios y un 55.8% cuentas por cobrar a clientes. En relación a los días de recuperación de cartera, se ha evidenciado una mejora pasando de 90 días en el 2012 a 45 días en el 2013.

Por otra parte los activos no corrientes han tenido un incremento del 11.55% alcanzando con ello una participación del 61.29% del total de activos, con saldos netos al 2013 de \$1.9 millones y al 2012 de \$1.7 millones. Este incremento se debe a la adquisición de varios activos fijos necesarios para la ejecución de las actividades de la empresa.

El financiamiento de la empresa tiene dos fuentes externas (fuera de aportes de accionistas), que son: (1) Proveedores locales cuya saldo al cierre 2013 es de \$0.76 millones, en relación al \$0.63 millones del 2012, evidenciando una aumento en días de pago a proveedores; (2) Nuestro principal fuente de financiamiento es a través de préstamos otorgados por Danielcom Equipment Supply S.A.

En relación al patrimonio, en el 2013 se efecto la venta de las acciones a de DANIELCOM EQUIPMENT SUPPLY S.A., del 100% del paquete accionario de la compañía MINGA S.A. por un valor de \$895 mil; mismas que posteriormente y con la misma fecha la compañía DANIELCOM EQUIPMENT SUPPLY S.A. ha procedido a aportarlas a favor del Fideicomiso en Garantía DANIELCOM-CFN, administrado por la Compañía FIDUCIA S.A.

d. Situación Logística (instalaciones y facilidades de producción)

Es necesario resaltar que la infraestructura logística de Minga S.A. está bastante deteriorada, debido a la obsolescencia y a la falta de inversión en la reposición de edificios y maquinarias. Ante esta alternativa la Gerencia General ha realizado un plan maestro para el desarrollo y recuperación de la infraestructura operativa y administrativa del Campamento. Este plan deberá implementarse a partir de enero del 2014 a fin de que en el menor tiempo posible se recupere las capacidades operacionales de la empresa.

e. Sistemas Informático Administrativo y Gerencia

Minga S.A. cuenta actualmente con un sistema informático administrativo contable denominado Qbiz. Este sistema ha presentado problemas significativos para la operación en un ambiente multiempresas. Además las prestaciones y herramientas gerenciales son muy limitadas. Por las razones expuestas la Gerencia tomó la decisión de invertir en un nuevo sistema informático que garantice y asegure el crecimiento de la empresa y su interrelación con las empresas del Grupo DES.

Luego de un estudio pormenorizado se decidió adquirir el mismo software operativo que Danielcom que es el sistema DYNAMICS AX de Microsoft Corporation, para la implementación del sistema se ha contratado a la empresa Novatech. Este software tiene como fortaleza el elemento de planificación y la integración de la gestión financiera, comercial, logística, productiva y de prestación de servicios. La intención de la contratación de este nuevo software es integrar a todas las actividades de la empresa, de manera que soporte el crecimiento programado de la compañía e incursión en nuevos negocios. Este proyecto de implementación abarca desde la compra de equipos físicos, adquisición de licencias, hasta la contratación de una consultoría para su implementación y mantenimiento. El presupuesto previsto para el desarrollo de este proyecto es de \$28.000,00 mil que serán distribuidos durante el 2013 y 2014 respectivamente. Se prevé una operatividad plena del sistema en el cuarto trimestre del 2014.

3. CONCLUSIONES

- a. La Gestión Empresarial ha sido positiva ya que permitió generar utilidades brutas cercanas a los \$ 300.000,00.
- b. Los costos operativos del Campamento continúan siendo altos y será necesario reducirlos en el primer trimestre del año 2014.

Quito, DM 25 de abril 2014

Atentamente,



Alonso Espinoza R.
GERENTE GENERAL

